

注：グラフ4点いずれも、単価が表示されていない月は入荷実績がない。

# 野菜生産者のための相場研究

## 季節野菜はどう変遷しているのか

「和食」が世界文化遺産に認定されてから、日本人にとっても「和食とは何か」が問われている。独自の調味料や醤油や魚系のダシを使うなどの大まかなことはわかっても、和食の決まりごとや精神までは一般にはほぼわからない。ただ「季節感を大切にする」という基本は想像がつく。実際、会席料

理などには、「先取り」「盛り」「名残り」、つまり促成・旬・終盤のものが入っていないなければならない。野菜では小売店が、一定シーズンしか出回らない「季節野菜」を目玉商品として販売に力を入れる。和食とともに旬や季節が見直されているなか、この10年、季節野菜はどんな入荷動向だったのか。

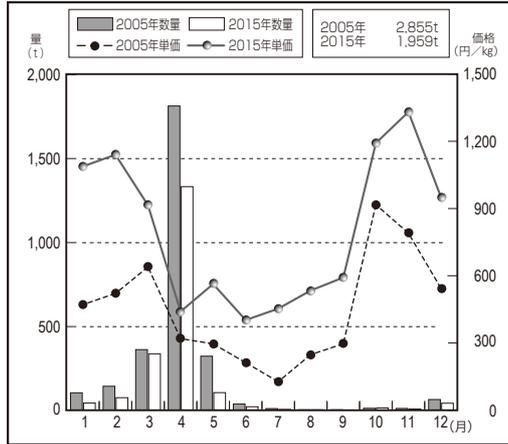
### タケノコ

**3割減6割高。孟宗が細竹かの地域差が色濃い**

【概況】 東京市場への入荷は、この10年で3割減って、単価は56%も高くなった。入荷ピークは変わらず4月だが、年明け1〜2月の入荷が半分以下になっている。2005年の産地は、1位福岡で2位中国、3位熊本だったが、15年には中国産の入荷量は半減以上、福岡のトップは変わらないが、2位に熊本、3位に静岡が入り、中国は4位でシェアは1割強。産地の変遷は、伸び方ではなく減り方の大小が順位に反映されている。

【背景】

1〜2月が半減したということは、季節の「先取り」が減っているということ。いまではこの時期には単価は1000円を上回り、一般には使えない食材になっている。ただ単価が高いということは、入荷が少なくても料理店などでの需要があるということ。和食の伝統は生きていくことになる。10年前は数量が多くても、この時期にはせいぜいキロ600円を超えていない。早出しのタケノコでも、一般家庭が使えた時代だった。



【今後の対応】

筍と書くタケノコは、季節、旬の食べ物である。主に京阪神など西日本では、孟宗竹のタケノコを走りのときからもう少しで「竹」になるくらいまでの調理法がある。それに対して甲信越から東北にかけてはタケノコといえば細竹（曲がり竹）であり、シーズンは始まると、一般の人々が一斉に山に入り、家庭で水煮加工・貯蔵したり市場に出すものも。関東だけは、孟宗竹を季節に1回食べればよく、細竹のニーズも少ない。

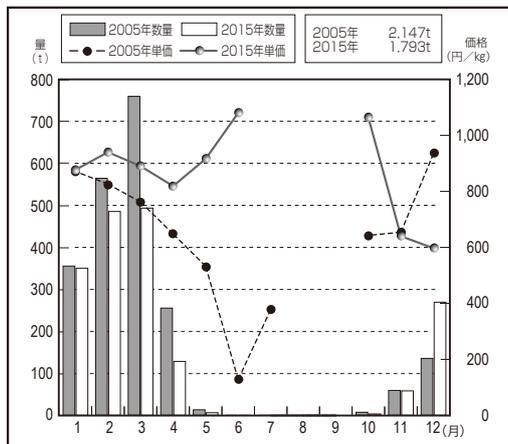
### ナノハナ

**約6割が干葉から。周年化にニーズ、産地は挑戦を**

【概況】 東京市場への入荷をこの10年で見ると数量は16%減、単価は7%高い。季節野菜のなかでは、健在、といったいい。05年前後は増減を繰り返していたが、主産地は変わらず6割程度を干葉が押さえている。2位は香川で12%前後。当時「おいしい菜」でデビューしていた福岡が、15年には8割近く出荷を減らして泡沫産地化した。干葉は高齢化等で結束品が減少したが、袋入り商品や他JAの支援など振興策を取っている。

【背景】

タケノコが先取り期が入荷が減ったのと対照的に、12月の入荷は多く、早出しは増えたものの、逆に最後の名残り期の入荷減、いわゆる切り上がり期が早くなっている。ピークも極端に出荷しない。つまり全体に1ヵ月程度、前進化・平準化している。とくに関東を中心に春の訪れを最も感じるのがナノハナである。江戸では天保の改革の際にナノハナの早出し競争が戒められたほど、ナノハナを年内から食べられることは庶民のあこがれだった。



【今後の対応】

ナノハナの仲間の葉物は、中華料理の炒め物として多用される。加熱しても緑濃く、健康的で安くて年間食べる野菜だ。そんな意味では、出荷が早くなり、しかも平準化の方向へ向かうということとは、周年化を意識したものだ。山口オリジナルの「はなっこりー」は中国野菜の最も使われる菜心とブロッコリーの掛け合わせで、9月から5月まで生産できる。夏用の作型や産地ができれば周年化されることになる。ナノハナにはそれが望ましい。

# 今年の市場相場を読む

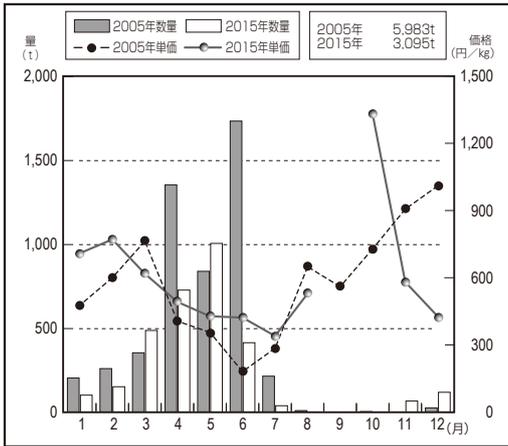
## エダマメの影響で盛りが1カ月後退。周年供給を

### 【概況】

東京市場に入荷するソラマメのこの10年を対比すると、入荷量が約5割も減る一方で4割近く高くなった。主産地は鹿児島で05年はシエア4割ほど、15年は出荷量が3割程度減ったがシエアは54%になった。続く千葉・茨城・愛媛・宮城などは数量、シエアを落としている。ピークは05年の4月が、15年には5月にずれ込んだ。鹿児島最後に千葉の最初がぶつかってピークとなるが、なでズレしているのが。

### 【背景】

東京市場には一種のジンクスがあった、ソラマメは4月くらいまでで、5月からは売れ筋がエダマメに替わってくる、といわれたものだ。しかし、ソラマメのピークが1カ月ずれて5月になったのは理由がある。夏までだったエダマメがいまや後進化して秋まで売られるようになった。そこでソラマメが遅くまで出荷するようになった。早出しのエダマメより後半のソラマメのほうがおいしい。ソラマメの入荷減はむき豆の増加ともリンクする。



### 【今後の対応】

鹿児島は年内から出荷してくる。関東ではもともと4〜5月ごろの野菜だったが、半年も早いと早出しというよりは「鹿児島春」を味わっているようなものだ。エダマメ好きな日本人は、冷凍と生鮮品をつないで、年間を通して食べる。しかし、ソラマメという商品は、外食産業用も含めて、年間通してニーズはある。鹿児島と関東では半年も違う品目なのだから、これを周年につないでも、抵抗感はない。冷凍を真剣に検討したい。

## ラッキョウ

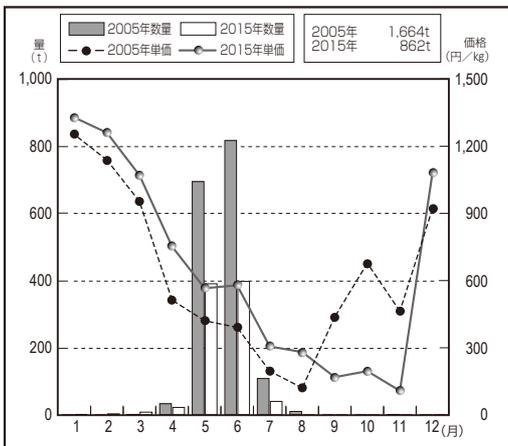
## 一時は鹿児島がトップに。周年需要は漬物で

### 【概況】

東京市場への入荷はこの10年で48%も減り、単価は46%も上がった。減りすぎである。05年は鹿児島が鳥取(23%)を押さえて35%のシエアがあり1位。3位以降は茨城や宮崎などが入っていた。15年には入荷総量は半減。その最大の理由は鹿児島がこの10年で6割も出荷を減らしたからだ。鳥取はやや減ったものの1位に返り咲き、シエアは75%。05年には入荷していた中国からの輸入品が、15年はゼロに。

### 【背景】

小売店では、ラッキョウはウメと並べて、5〜6月のごく短期間の季節商品として販売に力を入れる。これだけ入荷が減ると、そんな季節需要があるために相場は高くなる。消費者が求めるというよりは、この時期の売り出し商品が欲しい小売店需要が強いからだ。また、ラッキョウは酢漬けなど漬物需要が大きい。そのため、加工業者は産地から契約的に調達するケースが増えている。消費者が好きなのは漬物のラッキョウ。自分で漬けるものではない。



### 【今後の対応】

入荷統計を丁寧に見ていくと、数量は少ないが沖縄からの入荷がこの10年で5倍になって30tだ。いわゆる「沖縄ラッキョウ」である。ラッキョウの玉は普通のもの3分の1程度だが、薄皮をむいて浅い塩漬けにすると、酒の肴にピッタリで、現地沖縄で食べた消費者が味をしめて欲しい。第2のゴヤー、ともいわれるくらい、ジワジワ増えている。季節野菜としてのラッキョウは沖縄産が有力だ。

流通ジャーナリスト

### 小林 彰一

青果物など農産物流通専門のジャーナリスト。(株)農経企画情報センター代表取締役。「農経マーケティング・システムズ」を主宰、オピニオン情報紙「新感性」、月刊「農林リサーチ」を発行。著書に「日本を襲う外国青果物」「レポート青果物の市場外流通」「野菜のおいしさランキング」などがあるほか、生産、流通関係紙誌での執筆多数。